



SPEKTRUM
AKADEMIE

Spektrum-Akademie

Die Spektrum Akademie richtet sich gezielt an Professionals aus den Bereichen Pharma, OTC, Medizintechnik, Nahrungsergänzung, Healthcare, Life Science und Medizin sowie mit übergeordneten Angeboten an Mitarbeiter von Unternehmen und Dienstleistern anderer Branchen.

Die Spektrum Akademie ist ein Geschäftszweig der Dr. Erkens Consulting. Ein breites Angebot an unterschiedlichen Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen lässt sich jedoch nur mit versierten und professionellen Partnern generieren. Gründungsmitglieder und Partner sind die auf Print, Webdesign und IT spezialisierte Agentur be-sign.net sowie das Healthcare Market Research Unternehmen Aurum Research.



Der Fokus unseres Fort- und Weiterbildungsangebotes liegt primär auf den Themenschwerpunkten Management, Kommunikation, Marketing, Marktforschung sowie Gestaltung.



Management



Kommunikation



Marketing



Marktforschung



Gestaltung

Unser Ziel ist die kontinuierliche Entwicklung von praxisrelevanten Veranstaltungsangeboten mit neuen und aktuellen Inhalten, wobei wir sehr starken Wert auf lebendige und interaktive Formate legen.

Neben individuell konzipierten Inhouse-Veranstaltungen bei unseren Auftraggebern, übernehmen wir darüber hinaus gerne auch die Entwicklung Ihrer Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen und führen sie auf Wunsch auch durch.

Nichts ist so beständig wie der Wandel, insbesondere in dem sich immer schneller verändernden beruflichen Umfeld. Wir wollen dem durch die Aktualität, Individualität und durch die hohe Qualität unserer Veranstaltungen Rechnung tragen.

Das Fort- und Weiterbildungsangebot der Spektrum-Akademie wird kontinuierlich ausgebaut. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf, wenn Sie spezielle Angebote suchen.

Dr. Andreas Erkens



Marketing

Inhouse-Workshop: Produkt-Positionierung



Titel

Produkt-Positionierung - Ihr Produkt



Zielgruppe

Marketing-/Produktgruppenleiter/in, Produktmanager/innen, Regionalleiter/innen, Außendienstmitarbeiter/innen, Medical Manager, Geschäftsführer/in, Business Unit Head, Business Development Manager/in, (Head of) Business Intelligence & Strategy



Inhalte

Situationsanalyse, Projekt-Roadmap, Objectives, Produktvorstellung, Markt- und Wettbewerb, Werbekommunikation, Produktpositionierung, Produktstatement, Strategieentwicklung, Pro- und Contra-Strategien, Produktstatement, Positionierung



Event

Unternehmensinterner eintägiger Workshop



Zeit

10:00 Uhr – 18:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

Sitz des Unternehmens



Lernziele

Kennen der Marktstruktur und Situation, Wettbewerbssituation, Zielgruppen, Markt- und Kundensegmentierung, Kundenerwartungen, Einheitliches Verständnis der Produktcharakteristika, Produktpositionierung, Positionierungsstatement



Stichworte

Marktanalyse, Produktpositionierung, Positionierungsstatement, USP, Unmet Needs, Strategic War Gaming, Kundenbedürfnisse, Produktdifferenzierung, Benchmark, Preis



Kosten

7.500,00 € (Teilnehmerzahl 5 - 15 Personen)



Werkzeuge

Information, Gruppenarbeit, Brainstorming, Strategic War Gaming, SWOT-Analyse, Strategie-Matrix



Handouts

Fact-Sheets zu Markt und Wettbewerb, Preisübersicht, Drivers & Barriers, SWOT Analyse, PRO- und CONTRA-Strategie, Positionierungsstatement



Leitung

Alexander Rummel, Dr. Andreas Erkens



Marketing

Seminar: Produkt-Positionierung



Titel

Produkt-Positionierung - Schlüssel des erfolgreichen Marketings



Zielgruppe

Marketing-/Produktgruppenleiter/in, Produktmanager/innen, Regionalleiter/innen, Außendienstmitarbeiter/innen, Medical Manager



Inhalte

Theorie der Produktpositionierung, Produktstatements, Strategieentwicklung, Werbekommunikation, Analysemethoden und Marktforschung



Event

Tagesseminar



Zeit

11:00 Uhr – 17:00 Uhr (Dauer ca. 6 Stunden)



Ort

tbd (Konferenzhotel / Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennen der Theorie und der Werkzeuge zur Erstellung einer Produktpositionierung



Stichworte

Marktanalyse, Produktpositionierung, Positionierungsstatement, USP, Unmet Needs, Kundenbedürfnisse, Produktdifferenzierung, Benchmark, Preisgestaltung



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 15)



Werkzeuge

Information, Gruppenarbeit, Brainstorming, SWOT-Analyse, Strategie-Matrix



Handouts

SWOT Analyse-Grid, PRO- und CONTRA-Strategie-Grid, Positionierungsstatement-Template



Leitung

Alexander Rummel, Dr. Andreas Erkens



Marketing

Workshop: Markenstrategie



Titel

Markenstrategie



Zielgruppe

Marketing: Marketingleiter/innen, Produktgruppenleiter/innen, Produktmanager/innen, Mitarbeiter aus den Bereichen Kommunikation und Strategie



Inhalte

Was macht eine Marke erfolgreich? Markenstrategien, Markenführung



Event

2 Tages-Workshop



Zeit

Tag 1: 10:00 Uhr – 18:00 Uhr; Tag 2: 09:00 Uhr - 16:00 Uhr (Dauer ca. 15 Stunden)



Ort

tbd (Konferenzhotel / Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennenlernen von Markendefinition, Markenstrategien, Benchmarks, Positionierungsstrategien, Produktdifferenzierung, Life Cycle-Strategien



Stichworte

Marke, Strategie, Positionierung, Produktdifferenzierung, Life Cycle, Benchmark



Kosten

1.480,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Strategic War Gaming, Gruppenarbeit, SWOT Analyse-Grid, PRO- und CONTRA-Strategie-Grid



Handouts

Handouts



Leitung

Alexander Rummel, Dr. Andreas Erkens



Marketing

Workshop: Evidence-based Marketing



Titel

Evidence-based Marketing – Von der Analyse zur erfolgreichen Umsetzung



Zielgruppe

Marketing: Marketingleiter/innen, Produktgruppenleiter/innen, Produktmanager/innen, Mitarbeiter aus den Bereichen Kommunikation, Marktforschung



Inhalte

Übersicht über den kompletten Marketingprozess: Analysemethoden, Strategieableitung, Umsetzungsprozess und der Wechselwirkungen im Life-Cycle



Event

2 Tages-Workshop



Zeit

Tag 1: 10:00 Uhr – 18:00 Uhr; Tag 2: 09:00 Uhr - 16:00 Uhr (Dauer ca. 15 Stunden)



Ort

tbd (Konferenzhotel / Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennenlernen qualitativer und quantitativer Marktforschungsmethoden in der Wechselwirkung mit Marketing- und Vertriebsstrategien, Life Cycle-Strategie



Stichworte

Marke, Strategie, Positionierung, Produktdifferenzierung, Life Cycle, Benchmark, qualitative und quantitative Analysemethoden, Marktforschung, Markt



Kosten

1.480,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Information, Gruppenarbeit



Handouts

Handouts



Leitung

Alexander Rummel, Dr. Andreas Erkens, (Bernd Scheurer)



Marketing

Workshop: Projektmanagement



Titel

Projektmanagement – Erfolgreich Projekte managen



Zielgruppe

Produktmanager, Projektmanager, Projekteinsteiger



Inhalte

Projekte planen, kommunizieren, durchführen und steuern – z. T. anhand eigener Projektvorhaben



Event

Workshop



Zeit

10:00 Uhr – 18:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

tbd (Konferenzhotel / Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennenlernen der Definition, Planungs-, Kommunikations- und Steuerungstools des Projektmanagements



Stichworte

Projekt, Projektplanung, Inhouse-Kommunikation, Projekt-Stakeholder, Projektsteuerung, Tools



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Information, Gruppenarbeit



Handouts

Handouts



Leitung

Dr. Andreas Erkens



Markt-
Forschung

Seminar: Wissen was Markt und Kunde fordert



Titel

Wissen was Markt und Kunde fordert - Wechselspiel zwischen Marktforschung und Marketingstrategie



Zielgruppe

Marketing: Marketingleiter/innen, Produktgruppenleiter/innen, Produktmanager/innen; *Marktforschung:* Marktforscher/innen



Inhalte

Ziele, Potentiale und Analysemethoden der Marktforschung, Anforderungen der Marketing- und Vertriebsstrategie an die Marktforschung im Verlauf des Produktlebenszyklus



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 18:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

tbd (Konferenzhotel / Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennen der Methoden und Werkzeuge der Marktforschung und der Einsatzmöglichkeiten im Rahmen der Marketing- und Vertriebsstrategie



Stichworte

Marktanalyse, USP, Unmet Needs, Kundenbedürfnisse, Produktdifferenzierung, Benchmark, Preis, Kundenzufriedenheit



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Information, Gruppenarbeit



Handouts

Handouts



Leitung

Alexander Rummel, Dr. Andreas Erkens



Gestaltung

Seminar: Gestaltung in der Kommunikation



Titel

Gestaltung in der Kommunikation

Das Auge isst mit - Gut gestaltete Inhalte kommen besser an!



Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Kommunikation, Projektmanagement, Selbständige



Inhalte

Grundzüge der Gestaltung: Layout, Medien, Farbwahl, Schriftenkunde, Anwendungen, Fachbegriffe zur Kommunikation mit Druck-Dienstleistern



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 18:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

tbd (Konferenzhotel / Frankfurt am Main)



Lernziele

Gezielte Anwendungskennnisse von gestalterischen Mitteln und Methoden (Medien, Farben, Schriften etc.) zur Optimierung von Berichten, Vorlagen, Präsentationen, Werbematerialien, Foldern, Plakaten etc.



Stichworte

Medien, Farben, Schriften, Layouts



Kosten

675,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 12, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Information, Gruppenarbeit



Handouts

Handouts



Leitung

Bernd Scheurer, Dr. Andreas Erkens



Kommunikation

Seminar: Interne Kommunikation



Titel

Interne Kommunikation – Reden ist Silber, Kommunizieren ist Gold



Zielgruppe

Mitarbeiter aus allen Bereichen, u. a. Marketing, Kommunikation, Gestaltung, Selbständige



Inhalte

Grundzüge der Kommunikation, Analyse der eigenen Kommunikationskompetenz, Methoden zur Verbesserung der eigenen Kommunikation



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 18:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

tbd (Konferenzhotel / Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennen der Kommunikationsmodelle, Kommunikationskompetenz



Stichworte

Interne Kommunikation, Kommunikationsmodelle und Strategien



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Information, Einzelarbeit



Handouts

Handouts



Leitung

Dr. Andreas Erkens



Management

Seminar: Erstmals Führen



Titel

Erstmals Führen – Vorbereitung auf die erste Führungsaufgabe



Zielgruppe

Mitarbeiter aus allen Bereichen, u. a. Marketing, Kommunikation, Selbständige



Inhalte

Grundzüge der Kommunikation, Analyse der eigenen Kommunikationskompetenz, Methoden zur Verbesserung der eigenen Kommunikation



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 18:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

tbd (Konferenzhotel / Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennen der Führungsstile, der eigenen Führungskompetenzen und Potentiale



Stichworte

Führungsstil, Mitarbeiterführung, Mitarbeiterentwicklung



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Information, Rollenspiele, Kompetenz-Grids



Handouts

Teilnehmerunterlagen



Leitung

Dr. Andreas Erkens

SPEKTRUM
AKADEMIE

Dr. **Erkens** Consulting

Nothgottesstraße 5, 65385 Rüdesheim am Rhein, Germany
Tel: +49 6722 – 40 97 226 • Mobile +49 179 – 2 41 10 29
info@dr-erkens-consulting.de
www.dr-erkens-consulting.de